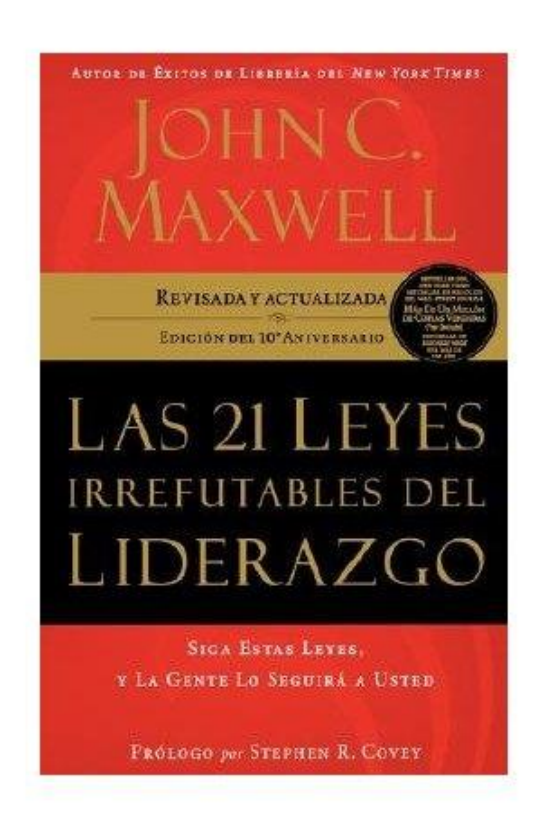
Las 21 Leyes Irrefutables del Liderazgo

John C. Maxwell

(Cuaderno de trabajo)



Líderes Ama a Dios Grandemente

CALENDARIO

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
31 Leyes 1-5	1	2	3	4	5	6
7 Leyes 6-9	8	9	10	11	12	13
14 Leyes 10-13	15	16	17	18	19	20
21 Leyes 14-17	22	23	24	25	26	27
28 Leyes 18-21	29	30	31	1	2	3

METODOLOGÍA

Cada semana lee el resumen de cada una de las leyes que corresponden a esa semana, ve los videos en Youtube que explican cada ley y responde las preguntas. Comparte tus respuestas en el grupo de líderes debajo de la foto correspondiente a las leyes de esa semana. Comparte también cualquier duda, pregunta o material relacionado con los temas sobre los que estaremos reflexionando.

Este es mucho material para el tiempo que tenemos. No te preocupes si te pasas alguna ley o si no alcanzas a hacerlo todo. Una vez que terminemos nuestro taller podrás repasar o ver todas aquellas leyes que te han quedado pendientes con tranquilidad.

¿QUÉ ES EL LIDERAZGO?

DEFINICIÓN:

El **LIDERAZGO** es el conjunto de habilidades que una persona tiene para influir **positivamente** en la forma de ser de las personas (familiar, laboral, comunidad), para que actúen con entusiasmo en el logro de metas y objetivos.

También se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un equipo de personas.

¿El Líder nace o se hace? Se hace. **Crecimiento = Cambio=Liderazgo.**



LAS 21 LEYES

1.- La Ley del Tope *:

La Capacidad de liderazgo es el tope que determina el nivel de eficacia de una persona. Cuanto mas alto desee escalar, tanto más necesita el liderazgo. Lo que alcance estará restringido por su capacidad de liderazgo. El liderazgo tiene un efecto multiplicador.

CASO MCDONALD'S.

Tarea: Calificar su habilidad de liderazgo.





CAPÍTULO EN AUDIO- https://youtu.be/hoRut_gVACk

La capacidad de liderazgo es el tope que determina el nivel de efectividad de una persona. Cuanto menor sea la capacidad de liderar de un individuo, menor será la tapa de su potencial. Cuanto mayor sea su capacidad de liderar, mayor será la tapa de su potencial.

Sea lo que sea que consigas, está restringido por tu capacidad de liderar a otros. Y tu capacidad de liderar a otros siempre determina tu efectividad y el impacto potencial de tu ministerio. Cuando no haces ningún esfuerzo por desarrollarte como líder, tu nivel de efectividad será de un 1 o un 2 en una escala de 10.

La buena noticia es que todos podemos trabajar para incrementar nuestro nivel de liderazgo. Solo con usar de manera adecuada los talentos que Dios nos ha dado, nuestro nivel de liderazgo aumenta. El liderazgo tiene un efecto multiplicador.

Preguntas de discusión –

- ¿Cuáles piensas que son algunos rasgos fuertes y débiles de un líder (especialmente hablando de un liderazgo espiritual)?

- ¿Cuáles crees que son tus fortalezas y tus debilidades en cuanto al liderazgo?

- ¿De qué manera la "tapa" en el liderazgo de una persona puede afectar de manera negativa a un proyecto o una tarea? ¿Cómo podemos superar nuestras limitaciones como líderes?

2.- La Ley de la Influencia:



Si uno no tiene influencia, nunca podrá dirigir a los demás. El liderazgo consiste en influir en la gente para que siga al líder. **No es la posición lo que hace al líder;** es el líder quien hace la posición o cargo.

CASO MADRE TERESA DE CALCULTA.

Factores que juegan un papel importante en la influencia: Carácter, Relaciones, Conocimiento, Intuición, Experiencia, Exitos pasados, Capacidad.

Segundo Libro a leer:
EL LÍDER QUE NO TENÍA CARGO (ROBIN SHARMA).

CAPÍTULO EN AUDIO- https://youtu.be/bbRYJF57WHA

Si no tienes influencia, nunca serás capaz de guiar a otros. La esencia de todo el poder para influenciar a otros descansa en hacer que la otra persona participe. Si nadie te está siguiendo, entonces no eres un líder.

La ley de la influencia trata sobre obtener seguidores, lo que la pone en la base del liderazgo. Si no puedes influenciar personas, entonces no te seguirán. El liderazgo es básicamente influencia.

El verdadero liderazgo viene solo a través de la influencia, y no puede ser adquirido ni demandado. Tiene que ganarse en el trato con las personas.

Cuando nos dedicamos a desarrollar y mantener sistemas y procesos, estamos gerenciando, mas no estamos liderando. El liderazgo siempre incluye personas. Los gerentes pueden mantener la dirección de un proyecto, pero no pueden cambiar su rumbo. Para mover personas en una nueva dirección y lograr que ellas actúen de acuerdo a una visión, se necesita la influencia de un líder.

El liderazgo es, por tanto, la capacidad de obtener seguidores y de influenciar a estos a seguirte.

Preguntas de discusión –

- ¿Cuál es el factor esencial por medio del cual se puede determinar si alguien es un líder o no? ¿Cómo te ves a ti misma con respecto a este factor? ¿Qué pasos deberías dar para incrementar tu influencia en otras personas?

- ¿Cuál es la diferencia entre gerencia y liderazgo? Escribe algunos ejemplos.

- ¿Te consideras una líder? ¿A quién influencias?

- Piensa en algunas maneras positivas en las que puedes expandir tu influencia en tu grupo, en tu equipo de trabajo o ministerio. Ora sobre esto y pídele a Dios que te ayude a crecer en tu influencia sobre otros.

3.- La Ley del Proceso *:

El liderazgo se desarrolla diariamente. La meta de cada día debe ser mejorar un poco, edificar sobre el progreso del día anterior. ¿ Cuál es tu plan de crecimiento personal? Empieza una disciplina diaria de crecimiento en el liderazgo. Lee libros, escucha audios, asiste a seminarios y charlas. No hay éxito de la noche a la mañana. Caso Presidente EEUU Theodore Roosevelt.

Si Ud. desea ser líder, hay buenas noticias: puede serlo, Todo el mundo tiene el potencial, pero no es algo que se alcanza de la noche a la mañana. Es un proceso, se necesita perseverancia. Toma toda una vida.



CAPÍTULO EN AUDIO- https://youtu.be/y1V6iLl7KyY

Convertirse en líder no es como invertir en el mercado de valores y hacerse rico en un día con un “golpe de suerte”. No hay atajos para el liderazgo ni caminos cortos. El líder se va haciendo en el día a día y en el largo plazo.

El liderazgo tiene que ver con el trabajo diario. Incluso una persona con talento natural para liderar debe prepararse e ir paso a paso para ser un buen líder. La buena noticia es que, si quieres ser un líder, puedes serlo. Todo el mundo tiene ese potencial. Pero no se consigue de la noche a la mañana. La ley del proceso nos recuerda que el liderazgo requiere perseverancia y toma tiempo.

Dicen que “el secreto del éxito se encuentra en nuestra agenda diaria”. Aquello en lo que invertimos nuestro tiempo y nuestro esfuerzo dirigirá el proceso de nuestro crecimiento o nuestro estancamiento como líderes. Aquello que distingue al líder de sus seguidores es la capacidad de desarrollar y mejorar sus habilidades (naturales o aprendidas).

Preguntas de discusión –

- ¿Estás de acuerdo con la idea de que el liderazgo es un proceso? ¿Por qué o por qué no? ¿En qué etapa del proceso piensas que estás en este momento?

- ¿Es el liderazgo solo para algunas personas? ¿Qué pasos puedes tomar para convertirte en una mejor líder? Haz un plan de acción y piensa en el proceso que va a llevarte a tu objetivo de convertirte en líder o de mejorar en tu liderazgo.

- ¿Qué cosas crees que pueden contribuir en mayor medida a tu crecimiento como líder? ¿Qué cosas crees que detendrán tu proceso de crecimiento?

4.- La Ley de la Navegación:



Prepararse, planificar. Cuando Ud. se prepara bien, infunde confianza y esperanza en su gente.

"Cualquiera puede gobernar un barco, pero se necesita que un líder planee la ruta". Para convertirnos en buenos navegantes, necesitamos reflexionar y aprender de nuestras propias experiencias.

La reflexión le da una perspectiva correcta, le da una integridad emocional a sus pensamientos, aumenta su confianza en la toma de decisiones.

CAPÍTULO EN AUDIO– https://youtu.be/9jEXDMNzW98

Un líder es aquel que ve más que los demás, que ve más allá de lo que ven los demás y que ve antes que los demás. Para ser un líder exitoso hay que aprender la importancia de la ley de la navegación y estar dispuesto a trazar el camino a los seguidores.

Los seguidores necesitan líderes que puedan dirigirlos de manera efectiva. Casi cualquiera puede llevar el timón de un barco, pero se requiere un líder para trazar y mantener el rumbo.

Los navegantes se benefician de la experiencia pasada.

Los navegantes escuchan lo que otros dicen.

Los navegantes examinan las condiciones antes de contraer compromisos **-** Los buenos navegantes calculan el costo antes de aceptar compromisos para ellos y para los suyos. No es el tamaño del proyecto lo que determina su aceptación, apoyo, y éxito, sino el tamaño del líder.

Preguntas de discusión –

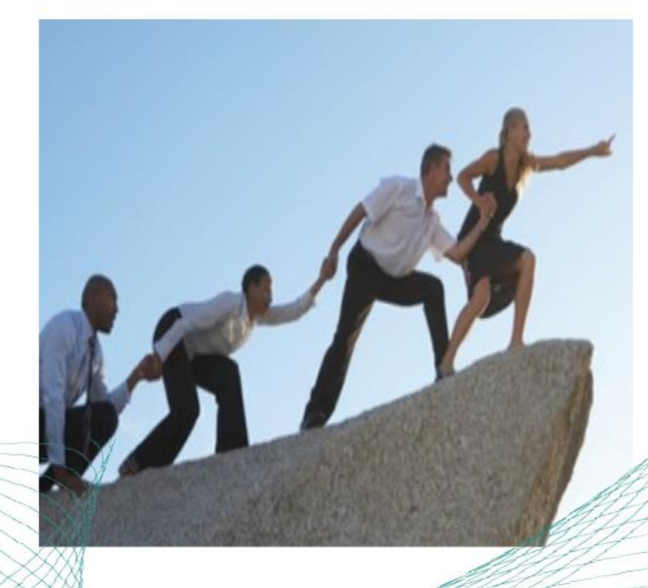
- "*El secreto de la ley de la navegación es la preparación*". ¿De qué manera puedes prepararte para ser una mejor líder?

- ¿Cuál es el proceso que deberías llevar para navegar un equipo con éxito?

- Toma un tiempo para orar y pensar sobre tus objetivos como líder en tu grupo de estudio, en tu ministerio o área de influencia. ¿De qué manera puedes preparar un equipo para llevar adelante esos proyectos? ¿Cómo puedes ser más efectiva a la hora de planificar los objetivos que quieres cumplir?

5.- La ley de la Adición:

Los líderes añaden valor por medio del servicio a los demás. Lo más importante en el liderazgo no es qué tan lejos avancemos, sino qué tan lejos ayudemos a los demás a avanzar. Esto se logra sirviendo a los demás y añadiéndoles valor a sus vidas. **Para Liderar hay que Servir.**



Pregunta vital: ¿Está usted mejorando las cosas para las personas que lo siguen?

Albert Einstein dijo: **"Solamente una vida que se vive para el servicio de los demás es la que vale la pena vivirse",** Un gran liderazgo significa un gran servicio.

Hágase las siguientes preguntas: ¿ Qué es lo que usted puede dar a los demás? ¿Puede enseñarles alguna habilidad? ¿ Puede darles algún consejo o una perspectiva por medio de la experiencia?

CAPÍTULO EN AUDIO- https://youtu.be/cqigwElP9I8

En la relación líder y seguidores se da una interacción donde se agrega o se sustrae algo de la vida de una persona, cuando un líder es el que resta en vez de sumar valor no va a pasar mucho tiempo hasta que su impacto negativo en los demás pase de sustraer a dividir.

En cambio cuando el líder busca el bienestar de sus seguidores y añadirles valor el impacto es positivo y las personas lo seguirán.

Buscando el bienestar de sus seguidores saliéndose de su zona de comodidad y poniéndose a servicio de los demás, generando así un impacto positivo.

Cuando se le añade valor a las personas las está elevando y ayudándoles a avanzar, haciéndolas parte de algo más grande que ellos mismos y apoyándolos para que sean lo que ellos fueron diseñados a ser.

Preguntas de discusión -

-“*Los líderes añaden valor por medio del servicio a otros*” ¿Estás de acuerdo? ¿De qué manera puedes ser un líder siervo? Toma un tiempo para ver el ejemplo de Jesús en esa área y compartir lo que has descubierto con el grupo.

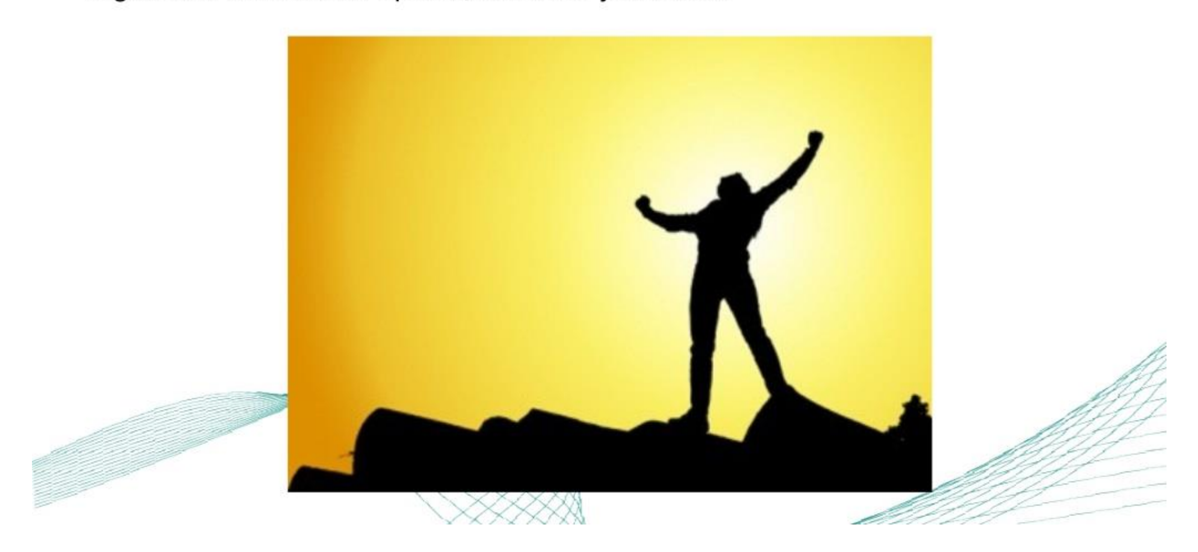
- ¿Qué significa “añadir valor” a alguien? Describe de qué manera alguien te ha añadido valor.

- ¿Qué pasos has tomado o piensas tomar para añadir valor a las personas de tu equipo?

- ¿De qué manera tu crecimiento personal puede ayudarte a servir mejor a las personas en tu equipo?

6.- La Ley del Terreno Firme:

¿Qué tan importante es la confianza en un líder? **La confianza es el fundamento del Liderazgo**. Es lo que hace que una organización se mantenga unida. Cuando se trata del liderazgo, no se pueden tomar atajos, se tiene ganar la confianza de la organización. El líder debe ser ejemplo de las siguientes cualidades: aptitud, conexión y carácter.



CAPÍTULO EN AUDIO- https://youtu.be/_DSr2fdEL7g

Cuando se trata de liderazgo, sencillamente no se pueden tomar atajos, no importa cuánto tiempo se haya estado dirigiendo.

El carácter comunica muchas cosas a los seguidores:

El carácter comunica consecuencia - No se puede contar día tras días con los líderes que no tienen fuerza interior porque su capacidad de desempeño cambia constantemente. Usted no podrá obtener mucho en la vida si sólo trabaja los días en los que se siente bien.

El carácter comunica potencial - Ningún hombre puede escalar más allá de las limitaciones de su carácter.

El carácter comunica respeto - Si usted no tiene fuerza interior, no podrá ganar el respeto de los demás. El respeto es algo absolutamente esencial para que un liderazgo sea duradero.

Lo único que regresa de la tumba con los dolientes y se niega a ser enterrado es el carácter del hombre. Esto es verdad. Lo que un hombre es, nunca muere. Nunca puede ser enterrado.

Preguntas de discusión

- ¿Cuál es la relación entre el liderazgo y la confianza?

- ¿Cuál es la manera más rápida para que una persona pierda tu confianza?

- ¿Cómo puedes ganar y mantener la confianza de otros?

7.- La ley del Respeto:



Los buenos líderes se apoyan en el respeto. Un líder obtiene el respeto de los demás mediante lo siguiente:

Habilidad Natural de Liderazgo, Respeto por los Demás, Valor, Éxito, Lealtad, Añadirle valor a los demás.

Cuando las personas lo respetan como persona lo admiran. Cuando lo respetan como amigo, lo aprecian. Cuando lo respetan como líder, lo siguen.

El nivel de respeto de un líder se mide por el calibre de los personas que deciden seguirle.

CAPÍTULO EN AUDIO- https://youtu.be/hsVNJAlkzDo

Maxwell ilustra esta ley con la historia de Harriet Tubman, una mujer negra líder abolicionista que guió a cientos de esclavos hacia la libertad por el llamado ferrocarril subterráneo (una red de apoyo a los esclavos fugitivos). De lo que nos habla la vida de Harriet Tubman, además del propio enunciado de la ley, es del tipo de fortaleza a la que se refiere: Harriet la tenía toda, a pesar de ser mujer y negra, en una machista sociedad esclavista, se la ganó con la libertad de más de 300 personas, en 19 viajes realizados entre 1850 y 1860.

Otra anécdota que cita el autor al explicar la ley de Maxwell, sucedió a principio de los años setenta, cuando el jugador de baloncesto, Bill Walton, entró al equipo de UCLA (Universidad de California Los Angeles) dirigido por John Wooden, quien dijo a los jugadores que no se les permitía tener vello facial. El recién llegado Walton, en un intento de asegurar su independencia, dijo que él no se afeitaría la barba. La respuesta sensata de Wooden fue: “Bueno, Bill, te vamos a extrañar”. Walton se afeitó la barba. John Wooden fue respetado por Bill Walton porque el entrenador era un lider más fuerte.

Preguntas de discusión

- ¿Qué deberías hacer para ganarte el respeto de aquellos que están trabajando o sirviendo bajo tu liderazgo?

- ¿Qué características te harían respetar a un líder? Busca algunos versículos que hablen sobre estas características y ora para crecer en ellas como líder.

- ¿Qué sucede cuando hay dos líderes fuertes en un mismo grupo? Si ese es tu caso, ¿qué puedes hacer al respecto? ¿Cómo lo manejas?

8.- La Ley de la Intuición:

Es la capacidad de un líder de interpretar lo que está sucediendo. Todas las personas son intuitivas. La intuición está basada en los hechos más el instinto. Lo que Usted es, determina lo que ve.

Los mejores líderes perciben primero y luego encuentran información para explicarlo después. Así mismo visualizan hacia donde se dirigen en el futuro.

El liderazgo es realmente más arte que ciencia. **Caso Steve Jobs** con el IPOD (música digital mp3).



CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/4DUiN6RArtk

La intuición propia de los líderes es innata en muchas ocasiones, pero también puede desarrollarse y pulirse. Esta intuición es la que hace que los líderes sepan lo que hacer en cada momento, y les permite interpretar factores intangibles, entenderlos, y utilizarlos para alcanzar sus metas:

Los líderes interpretan su situación. En todo tipo de circunstancias captan detalles que a otros se les escapan.

Los líderes interpretan las tendencias. Pueden oler en el viento los cambios, pueden mirar a lo que sucede con perspectiva y ver no sólo hasta donde ellos y su gente han llegado, si no hacia donde se dirigen.

Los líderes interpretan sus recursos. Un individuo exitoso piensa en términos de lo que él puede hacer, sin embargo, un líder de éxito piensa en términos de recursos, prestando especial importancia a los recursos humanos.

Los líderes interpretan a las personas. Los líderes intuitivos pueden ver lo que sucede entre las personas y, casi instantáneamente conocer sus esperanzas, temores y preocupaciones, como decía el presidente norteamericano Lyndon Jhonson, quién entra en una habitación y no puede decir quién esta a su favor y en su contra no pertenece al mundo de la política (no es un líder).

Los líderes se interpretan a sí mismos. Conocen sus puntos fuertes, débiles, estados de ánimo, fortalezas y oportunidades.

Preguntas de discusión -

- Define intuición. ¿En qué áreas eres una persona intuitiva? ¿Cómo puedes aplicarlo a tu liderazgo?

- ¿Estás de acuerdo con el autor en que la intuición no solo es natural sino que puede desarrollarse? ¿Qué crea la intuición?

9.- La Ley del Magnetismo:



Lo que Usted quiere no determina a quien atrae, Usted atrae a quien es como Usted, por ejemplo los Buenos estudiantes pasan su tiempo con buenos estudiantes.

Las personas son diferentes, pero las personas que Ud. atrae probablemente tengan más similitudes que diferencias, especialmente en los aspectos claves como los Valores.

Si quiere desarrollar una organización desarrolle al líder.

Cuanto mejor sea el líder, mejores líderes atraerá.

CAPÍTULO EN AUDIO– https://youtu.be/oA4ECc0bovc

Los líderes eficaces siempre están al acecho de personas valiosas. Aunque no lo crea, lo que usted quiere no es lo que determina qué tipo de individuos ha de obtener, sino lo que usted es.

En la mayor parte de las situaciones, usted atrae a personas que poseen sus cualidades. Los buenos líderes saben que uno de los secretos del éxito es buscar un personal que compense los puntos débiles de ellos.

Pero es muy importante que usted sepa que las personas diferentes no serán atraídas a usted instantáneamente. Los líderes atraen a individuos que son como ellos.

Un equipo debería ser una extensión de la personalidad de su entrenador.

ACTITUD

Muy pocas veces he visto gente positiva y negativa atraídas mutuamente. La gente que ve la vida como una serie de oportunidades y retos emocionantes no quiere escuchar a otros hablar todo el tiempo de lo mal que salen las cosas.

VALORES

Los individuos son atraídos a líderes cuyos valores son similares a los de ellos. ¿Cómo es la gente que actualmente usted atrae a su departamento u organización? ¿Son líderes potenciales fuertes y capaces? ¿O podrían ser mejores? Recuerde que la buena calidad de ellos no depende del procedimiento de búsqueda de empleados, ni del departamento de recursos humanos, ni de lo que usted cree que es la cualidad del grupo de solicitantes. Depende de usted.

Preguntas de discusión -

- Basándote en tu propia personalidad, ¿qué clase de personas atraes?

- ¿De qué manera tu capacidad de atraer a otras de manera positiva o negativa afecta a tu liderazgo?

- ¿Cómo puedes convertirte en un líder más magnético?

10.- La Ley de la conexión *:

Los líderes tocan el corazón antes de pedir la mano.
Uno no puede hacer que la gente actúe, si primero no conmueve sus emociones.
Para ser eficaces, los líderes necesitan conectarse con la gente.

Una cosa es comunicarse con las personas porque usted cree que tiene algo de valor que decir. Otra cosa es comunicarse con las personas porque cree que ellos tienen valor.

El secreto es sencillo. No trato de hablar a los miles, me concentro en hablar a una sola persona. Los grandes líderes se paran frente a un pelotón y ven a cuarenta personas.

De el primer paso para acercarse a otros y luego haga un esfuerzo por continuar fortaleciendo la relación. Esto no siempre es fácil, pero es importante para el éxito de la organización.

Para dirigirse a usted mismo, use su cabeza; para dirigirse a los demás, use su corazón.

CAPÍTULO EN AUDIO– https://youtu.be/ZbvEpMmqPgc

Esta ley se refiere a la comunicación, a la conexión entre personas, a través de sus emociones, y en dos ámbitos que el líder debe dominar: el ámbito público y el ámbito privado. Los grandes líderes son capaces de establecer una comunicación fluida con un solo individuo y con un gran auditorio. Al respecto de la conexión con auditorios, Maxwell da un consejo, que se puede explicitar en una cita del general Norman Schwarzkopf:

Hay líderes competentes que al pararse frente a un pelotón, todo lo que ven es un pelotón. Pero los grandes líderes se paran frente a un pelotón y ven a cuarenta y cuatro individuos, cada uno de los cuales tiene aspiraciones, quieren vivir, y hacer el bien

De este hombre, cuenta Maxwell que en la navidad de 1990, durante la guerra del golfo pérsico, con las tropas que estaban lejos de sus familias, estrechó personalmente más de 4.000 manos de sus soldados, buscando precisamente conectarse con ellos.

El hecho de que el líder se esfuerce en conectarse con su gente, trae como consecuencias mejoras en el funcionamiento de la organización: aumenta la lealtad de los empleados hasta niveles increíbles y la visión del líder se convierte en la aspiración de la gente.

Preguntas de discusión -

- "*Cuando se trabaja con personas, el corazón viene antes que la cabeza*". ¿Qué puedes hacer para ganar el corazón de las personas en tu equipo? ¿De qué manera Jesús conectaba con aquellos a Su alrededor?

- ¿Estás de acuerdo con el autor en que los líderes deben tocar el corazón antes de pedir ayuda? Explica o da un ejemplo.

- ¿De qué manera has conectado con alguien en tu equipo? ¿Comenzaste tú la relación o la otra persona?

11.- La Ley del círculo Intimo *

Nadie hace nada grandioso por sí solo. Los líderes no llegan al triunfo por sí mismos. Lo que marca la diferencia es el círculo íntimo de un líder.



Madre Teresa: **"Usted puede hacer lo que yo no puedo hacer. Yo puedo hacer lo que usted no puede hacer. Juntos podemos hacer grandes cosas"**.

Las personas más cercanas a usted determinan su nivel de éxito. Si desea aumentar su capacidad y utilizar al máximo su potencial como líder, su primer paso es ser el mejor líder que pueda. **Luego rodearse de los mejores líderes que pueda encontrar**.

CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/Gdtr6q_fqmI

Esta ley pone de manifiesto que el estilo de liderazgo "llanero solitario" es ilusorio y simplemente no existe: si uno está solo no está dirigiendo a nadie.

Jack Welch debía de estar preocupado por esta ley, ya que desde que asumió el liderazgo de General Electric, dio su aprobación personalmente al círculo de ejecutivos de todos los gerentes generales, lo que suponía unos 500 puestos.

A la hora de formar un "círculo íntimo", que lleve al líder (y a su organización lo más lejos posible, Maxwell propone construirlo con estos cinco tipos de personas:

Valor potencial: los que se forman a sí mismos.

Valor positivo: los que levantan la moral de la organización

Valor personal: los que levantan al líder.

Valor productivo: los que forman a otros

Valor comprobado: los que forman personas que forma a otras personas.

Recuerda John C. Maxwell, al explicar esta ley, que no se trata únicamente de formar el círculo íntimo, sino que además, hay que mejorarlo constantemente.

Preguntas de discusión -

- "*Nadie hace todo bien*". Piensa en todas las responsabilidades que tienes como líder. ¿En qué áreas necesitas ayuda? Ora para que Dios ponga en tu equipo mujeres con esos talentos que necesitas.

- ¿De qué maneta tu potencial se ve afectado si no formas un círculo íntimo fuerte?

12.- La Ley del otorgamiento de Poderes:



Sólo los líderes seguros otorgan poder a otro.

Para dirigir a otros correctamente, debemos ayudarles a alcanzar todo su potencial. Eso significa estar de su lado, animarlos, cederles poder y ayudarlos a triunfar.

El enemigo número uno del otorgamiento de poderes es el temor a perder lo que tenemos.

La única forma de hacerse **INDISPENSABLE** es llegar al punto en que se pueda **PRESCINDIR** de uno. Esta es la paradojo de esta ley.

CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/zp8YiRWbD5E

Cuando un líder no puede, o simplemente no quiere otorgar poderes a otros, levanta en la organización barreras que nadie puede atravesar. Si las barreras permanecen por mucho tiempo, la gente se rinde o se van a otra organización donde pueden explotar al máximo su potencial.

¿Por qué algunos líderes violan la Ley del Otorgamiento de Poderes?

DESEO DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO **-** El enemigo número uno del otorgamiento de poderes es el deseo de seguridad en el trabajo. Un líder débil piensa que si ayuda a sus subordinados, más adelante se podrá prescindir de él. Pero la verdad es que la única forma de hacerse indispensable es llegar al punto en que se pueda prescindir de uno.

RESISTENCIA AL CAMBIO **-** El autor John Steinbeck, ganador del Premio Nobel, afirmó: "La naturaleza del hombre cuando va madurando es protestar contra el cambio, particularmente el cambio hacia algo mejor".

FALTA DE AUTOESTIMA **-** Muchas personas obtienen su valor personal y su estima de su trabajo o de su posición. Intente cambiar uno de los dos y estará poniendo en peligro la autoestima de esos individuos.

La clave para otorgar poder a otras personas es tener una gran confianza en la gente.

Preguntas de discusión

- Da un ejemplo sobre cómo un líder en to profesión o área de servicio ha ejemplificado la ley de dar poder a otros. ¿De qué manera puedes/podrías replicarlo en tu equipo?

- En el pasado, ¿de qué manera un líder te ha dado poder?

- Piensa y ora en maneras de empoderar a aquellos trabajando bajo tu liderazgo (presente o futuro).

13.- La Ley de la Imagen:

Cuando los líderes muestran el ejemplo con las acciones correctas, sus seguidores los copiarán y triunfarán. Sencillamente las personas hacen lo que ven.

Una imagen vivida que puedan ver en el líder produce energía, pasión y motivación para seguir.

Como líder, la primera persona que necesito dirigir es a mí mismo. La primera persona que debo intentar cambiar es a mí mismo. El parámetro de excelencia debe ser más alto para mí que para los demás.



CAPÍTULO EN AUDIO – https://youtu.be/sFmpYKq-64A

A partir de ejemplos muy comunes y simples que vemos en nuestra vida diaria, desde los animales, el rey David (el de la Biblia) o hasta el ex-alcalde de Nueva York Rudy Giuliani durante los ataques del 11 de Septiembre, la Ley de la Imagen enfatiza que los seguidores hacen lo que ven hacer al líder, más que lo que el líder dice.

Los líderes pueden hablar,

pero no enseñar hasta que no practiquen lo que predican.

– Featherstone.

Preguntas de discusión -

- ¿Estás de acuerdo con el autor en que las personas hacen lo que ven? Da un ejemplo.

- ¿De qué manera puedes liderar con el ejemplo en tu equipo? Describe específicamente de qué manera puedes dirigir tu equipo hacia el éxito.

- “*Las acciones de un líder tienen más influencia que sus palabras*”. Si estás en una posición de liderazgo, ¿estás tus acciones hablando más alto que tus palabras? Si no lo estás, piensa y ora sobre cómo puedes ser alguien que tu equipo quisiera imitar y seguir.

14.- La Ley del Apoyo:



El líder encuentra un sueño, y luego a la gente. La gente encuentra y apoya al líder, y luego al sueño o visión.

Al principio la gente no sigue causas dignas. Siguen a líderes meritorios que promueven causas loables. Primero apoyan al líder y luego a la visión del líder. La gente compra los zapatos deportivos Nike porque confían en Michael Jordán, no necesariamente por la calidad de los mismo.

El éxito se mide por su capacidad de llevar a la gente a la meta que debe alcanzar, pero no podrá realizarlo si primero no apoyan su liderazgo.

CAPÍTULO EN AUDIO – https://youtu.be/cU4vrGa-EH0

Para ilustrar el significado y la importancia de esta ley irrefutable del liderazgo, John C. Maxwell recurre a la historia de Gandhi y como transmitió su visión de la independencia de la India a través de la no violencia. Sostiene que, en primer lugar, el pueblo hindú aceptó a Mahtama Gandhi como líder, y una vez que hicieron esto, fueron

capaces de apoyar también su visión y seguir la vía de no violencia (que a priori les hubiera resultado extraña). Esta frase de Maxwell sintetiza de maravilla la ley del apoyo, y es plenamente aplicable a Gandhi:

El líder encuentra un sueño, y luego la gente. La gente encuentra el líder, y luego el sueño.

Se tiende a pensar que, si la causa es suficientemente buena, la gente la apoyará y la seguirá, pero esta ley del liderazgo viene a negarlo. Al principio la gente no sigue causas dignas. Siguen a líderes meritorios que promueven causas loables. Primero apoyan al líder, y luego la visión de ese líder. La gente filtra los mensajes que recibe en función de quien es el mensajero, esto explica por qué las grandes marcas eligen a actores y deportistas conocidos para transmitirnos sus mensajes a través de la publicidad.

Lo más destacable es que, cuando un líder no es apoyado por sus seguidores, aunque su visión sí lo sea, la gente buscará a otro líder, mientras que, cuando un líder ya es seguido por su gente, aunque les plantee una visión que no les guste, seguirán apoyándolo: tratarán de convencerlo para que cambie su visión, cambiarán ellos mismos de opinión, o buscarán una solución intermedia. Dicho de otro modo: tener una gran visión, o perseguir una causa noble, no será suficiente para que la gente apoye a un líder, antes debe mejorar como líder y conseguir que otras personas lo acepten como tal. Y para finalizar, un consejo con una aplicación práctica de esta ley: si está intentando que la gente actúe en base a su visión, pero sin lograrlo, en lugar de insistir en la visión, dedique un tiempo a ganarse la credibilidad de la gente: cuide sus relaciones, conteste preguntas, comparta sus sueños…

Preguntas de discusión -

- ¿Quién en tu profesión o área de servicio parece tener la capacidad de enganchar a las personas con su visión? ¿Qué cosas hace para obtener esa respuesta? Piensa y ora para convertirte en esa clase de líder.

- ¿Alguna vez has compartido tu visión y ha sucedido que la gente no te ha seguido? ¿De qué manera tu liderazgo puede haber sido afectado por la respuesta que recibiste? ¿Si algo así te sucediera, cómo podrías hacer las cosas de manera diferente para evitarlo?

15.- La Ley de la Victoria:

Los líderes encuentran la forma de que el equipo gane. En momentos de presión, los grandes líderes dan lo mejor de sí.

Winston Churchill: ¿ Quieren saber cuál es nuestra meta? Respondo con una sola palabra: La Victoria, victoria a toda costa, victoria aunque el camino sea largo y duro; porque sin victoria no hay supervivencia.

La victoria es posible siempre que tenga los siguientes tres componentes: Unidad de Visión, Diversidad de destrezas o talentos, en los que cada jugador cumple con su parte, y un líder dedicado a explotar el potencial de los jugadores, usted debe tener grandes personas para ganar.



CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/lJpAdNh1vBg

Para explicar la Ley de la Victoria, Maxwell recurre a ejemplos de bien conocidos líderes, sirvan dos como por ejemplo:

Abraham Lincoln, que puso la victoria de la Guerra Civil estadounidense por encima de su orgullo, su reputación y su bienestar personal, otorgando poderes a sus generales, y reconociendo sus méritos. Justo lo contrario de lo que hizo en el bando confederado Jefferson Davis, a quien le preocupaba más tener razón o dominar a sus generales que la victoria.

Winston Churchill, que en su primer discurso después de convertirse en primer ministro dijo

"¿Quieren saber cual es nuestra meta? Respondo con una sola palabra: La Victoria – victoria a toda costa, victoria a pesar de todo el terror, victoria, aunque el camino sea largo y duro; porque sin victoria no hay supervivencia"

Con estos dos ejemplos, y otros que omito, se comprende que los buenos líderes ponen tanto interés y energía en hacer que su equipo gane, que siempre lo llevan a la victoria. Para ellos, cualquier cosa que no sea el buen éxito es inaceptable, no hay plan B, por eso luchan hasta ganar.

Tres componentes de la victoria. La victoria es posible siempre que el equipo reúna estos tres componentes:

Unidad de visión. Da igual el talento o el potencial de los miembros del equipo, si no tienen los mismos planes, no comparten una visión, no ganarán.

Diversidad de destrezas. Igual que no es posible imaginar un equipo de fútbol solo de delanteros, en las organizaciones se necesitan diversos talentos, para que cada jugador cumpla con su parte.

Un líder dedicado a la victoria y a explotar el potencial de sus miembros. Por último, es necesario el liderazgo: la unidad en la visión no aparece de forma espontánea, y los jugadores adecuados no llegan por cuenta propia, se necesita que un líder se encargue de eso.

Preguntas de discusión -

- ¿Cuáles son los tres componentes que el autor piensa que son necesarios para la Victoria? Explícalos en tus propias palabras.

- ¿De qué manera tu equipo puede fortalecerse en la unidad de visión?

- Como líder, ¿de qué manera puedes expresar tu dedicación a la victoria en tu equipo? Si no puedes responder esa pregunta, pasa un tiempo pensando y orando por la guía de Dios. Puedes pedir consejo a un líder que conozcas y que muestre en su liderazgo la ley de la victoria.

16.- La Ley del Gran Impulso *:

El impulso es el mejor amigo del líder. Muchas veces es la única diferencia entre ganar y perder.

Cuando no hay impulso, aun las labores más sencillas parecen problemas insuperables. La moral disminuye. El futuro se ve oscuro.

Por otro lado, si usted tiene el impulso de su lado, el futuro se ve prometedor, los obstáculos parecen pequeños, y el problema se percibe como algo temporal.

Cuando una organización tiene un gran impulso, todos los participantes son más exitosos. Los líderes siempre encuentran la forma de que sucedan las cosas.



CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/6SQqXlw6qDs

Esta ley va de la gestión del cambio, dice John C. Maxwell que para cambiar de rumbo, primero hay que crear progreso: no se puede gobernar un barco que no avance.

El ejemplo que usa el autor en esta ocasión es el del profesor boliviano Jaime Escalante y su experiencia como profesor en Gardfield, Los Angeles, California. Su experiencia allí fue recogida en la película de 1988 Stand and Deliver, titulada en español Lecciones Inolvidables o Con ganas de triunfar.

De la edificante historia de Jaime Escalante, obtenemos algunas ideas que nos acercan a la comprensión de la Ley del Gran Impulso:

dos de las claves de su éxito fueron la motivación y la preparación de sus estudiantes

todo empezó con un pequeño progreso, con esos dos alumnos que aprobaron en 1978

lo que pudo haber detenido el impulso (la dificultad con los examinadores que creían que los alumnos copiaban) se convirtió en un creador de impulso

Y estas son otras ideas que destaca John C. Maxwell al hablarnos de esta ley del liderazgo:

Solo un líder puede crear impulso. Muchos pueden percibir que hay impulso, un gestor puede conducirlo, pero solo un líder, alguien que pueda motivar a los demás, puede "crearlo".

El impulso hace que los líderes parezcan mejor de lo que son. Si un líder consigue tener el impulso de su lado, la gente olvidará los errores que ha cometido, y pensará que son genios.

El impulso ayuda a los seguidores a desempeñarse mejor de lo que son. Cuando hay impulso en una organización, sus miembros se sienten motivados a desempeñarse a niveles más altos.

Es más fácil conducir el impulso que iniciarlo.

El impulso es el agente de cambio más poderoso. Cuando no hay impulso, las tareas más sencillas parecen problemas insuperables, pero con el impulso "empujando" el futuro parece prometedor, los obstáculos parecen pequeños, y los problemas se perciben como temporales.

***Preguntas de discusión* -**

- ¿Está tu grupo o tu equipo experimentando un impulso positivo ahora mismo? ¿Por qué o por qué no?

- "*No puedes prender un fuego en otro corazón hasta que no esté ardiendo en el tuyo*" – Eleanor Doan. ¿Cómo está tu fuego, tu pasión y tu energía con respecto a tu grupo/equipo? ¿Tienes suficiente fuego como para hacer arder otros corazones?

- ¿Qué puedes hacer para crear impulsos?

17.- La Ley de las prioridades *:

Estar ocupados no equivale a tener productividad. **La actividad no es necesariamente logro.** Dar prioridades requiere que los líderes continuamente piensen con anticipación, que sepan lo que es importante, lo que sigue, que puedan ver cómo las cosas se relacionan con la visión general.

Se usa el principio de Pareto: Si concentra su atención en las actividades que están en el 20% principal, recibirá un retorno del 80% de su esfuerzo. Ejemplo, si tiene 100 clientes, sus mejores 20 clientes lo proveerán del 80% de su negocio.

Los líderes deben ordenar su vida en base de las siguientes 3 preguntas: Que es lo que se requiere de mi? Qué da los mayores retornos? Que produce la recompensa mas grande?

El mejor éxito sólo se obtiene cuando usted puede hacer que su gente se enfoque en lo que realmente es importante.



CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/XsQU6hfGk3A

La actividad no aporta necesariamente el logro. Según Maxwell, cuando estamos ocupados a veces pensamos que vamos hacia algún lugar. Sin embargo cuando hay problemas, mucha gente se dedica a apagar fuegos y poner parches en lugar de enfocarse en la raíz del problema. Priorizar es básico en todos los niveles del liderazgo.

Los líderes nunca crecen al punto que ya no necesitan priorizar. Es algo que los buenos líderes siguen haciendo, sea en la conducción de un grupo pequeño, el pastoreo de una iglesia, la administración de un pequeño negocio o la dirección de una corporación de mil millones de pesos ... Stephen Covey decía: «Líder es el que se sube al árbol más alto, examina toda la situación y grita: “¡Selva equivocada!”»

Las cosas que dan la mayor recompensa personal son los encendedores del fuego en la vida del líder. Nada da más energía a una persona que la pasión

... Tim Redmond reconoce: «Hay muchas cosas que atraerán mis ojos, pero solo unas pocas acapararán mi corazón...»

Preguntas de discusión -

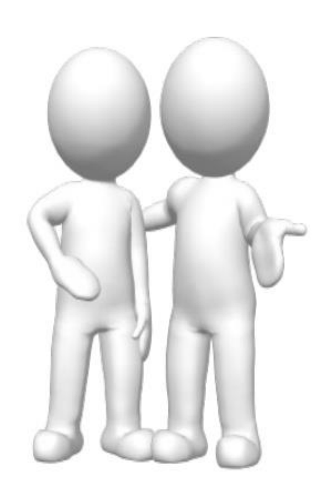
- “*La actividad no necesariamente es un logro*”. ¿De qué manera planificar actividades con propósitos específicos y pensar con antelación puede ayudarte a conseguir más y ahorrar tiempo?

- ¿Cuál es la diferencia entre ocupación y productividad? Piensa sobre tu liderazgo. ¿Estás siendo productiva o solo estás ocupada? ¿De qué manera puedes prepararte para maximizar tu esfuerzo?

- ¿De qué manera puedes delegar responsabilidades? Piensa y ora para ver si esa es la manera correcta de hacer las cosas en este momento.

- ¿Qué puedes hacer ahora mismo para priorizar tus responsabilidades?

18.- La Ley del sacrificio:



Cuando mas grande el líder, mayor el sacrificio. El corazón de un buen liderazgo es sacrificio.

Toda persona que ha logrado el éxito en la vida ha tenido que sacrificarse para hacerlo. **Caso: Martín Luther King Jr.**

“Por cada cosa que usted ha perdido, ha ganado algo más; y por cada cosa que gana, siempre se pierde algo”. La vida es una serie de intercambios, se cambia una cosa por otra. Los Líderes ceden para subir.
“Cuando usted se convierte en un líder, pierde el derecho a pensar en sí mismo”. A medida que el liderazgo crece, las responsabilidades aumentan y los derechos disminuyen.

Algunos como King ceden sus propias vidas. **El liderazgo significa sacrificio**. El éxito en el liderazgo exige un cambio, exige mejoramiento, y un sacrificio continuo. No puede haber éxito sin sacrificio.

CAPÍTULO EN AUDIO – https://youtu.be/CzZTu0B6h8o

El liderazgo es muchas veces envidiado, pero el buen liderazgo requiere sacrificio, un líder debe ceder para ascender. Lo que en economía se denomina "coste de oportunidad", en algunas ocasiones requiere incluso renunciar a una parte importante de la vida personal. Un líder que abusa de un grupo u organización en provecho propio, no es tal.

Preguntas de discusión -

- "*Cuanto mayor es el líder, más debe ceder*". ¿Estás de acuerdo? Busca algunos versículos sobre el sacrificio y sobre cómo Jesús, los discípulos y la iglesia primitiva se sacrificaron para guiar a otros a Dios.

- ¿Qué cosas tendrías que sacrificar paar guiar a tu equipo bien? ¿Estás preparada? Pasa un tiempo con el Señor y sé honesta contigo misma. Cuéntale sobre tus miedos, tus expectativas y deja todo en Sus manos.

- En un ministerio lo que sacrificamos generalmente es tiempo. ¿Cuánto tiempo puedes dar ahora mismo a tu grupo/equipo? ¿Piensas que es suficiente como para ser buen líder? ¿Cómo compensas la falta de tiempo – priorizar, delegar, sacar más tiempo, añadir más gente…?

19.- La Ley del Momento Oportuno:

Los buenos líderes reconocen que saber cuándo dirigen es tan importante como saber qué hacer y hacia dónde ir. El momento oportuno con frecuencia es la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Si las condiciones no son las correctas, los líderes deben encargarse de crearlas.
Caso: Nueva Orleans EEUU 2005.



CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/9yhCIo0p2MI

El momento es esencial: la misma decisión o acción o discurso en momentos diferentes puede ser la diferencia entre un gran éxito o un estrepitoso fracaso.

Cuando los líderes hacen lo correcto en el momento oportuno, el éxito es casi inevitable. Las personas, los principios y los procesos convergen para producir un impacto increíble. Los resultados tocan no solo al líder sino también a los seguidores y a toda la organización.

Cuando el líder adecuado y el momento oportuno convergen, ocurren cosas increíbles… Winston Churchill lo describe así: «Llega un momento especial en la vida de cada uno, momento para el cual la persona ha nacido. Esa oportunidad especial, cuando la aprovecha, cumplirá su misión… esa misión para la cual ha sido dotado en forma única. En ese momento halla la grandeza. Es su mejor hora…» Leer la situación y saber qué hacer no es suficiente para

tener éxito en el liderazgo. Solo la acción correcta en el momento oportuno traerá el éxito. Todo lo demás tiene un precio muy elevado.

Preguntas de discusión -

- ¿Qué cosas crees que, como líder, necesitan atención al momento oportuno?

- ¿Qué pasa si tienes la idea correcta pero tratas de implementarla en el momento equivocado?

- ¿Cómo podemos tomar en cuenta la oportunidad del momento a la hora de tomar una decisión?

20.- La Ley del crecimiento explosivo:

Para añadir crecimiento, dirija seguidores; para multiplicarse, dirija líderes.

¿ Cómo aliviar esta tensión entre donde está la organización y dónde quiere usted que este? La Ley del crecimiento explosivo.

El desarrollo del liderazgo se multiplica. Entre más invierta usted en las personas y entre más tiempo lo haga, mayor será el crecimiento y mayor el retorno



CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/Fjt3ivTo8DI

Los líderes son impacientes por naturaleza. Quieren moverse rápido. Quieren ver la visión cumplida. Se deleitan en el progreso. Evalúan, piensan, tienen ideas sólidas. El problema es que la mayoría de las organizaciones no avanzan tan rápido como el líder. Por esa razón, los líderes siempre sienten la tensión de donde ellos y su gente están, y donde deberían estar.

Si se desarrolla a sí mismo, el líder experimenta un éxito personal. Si desarrolla a un equipo, su organización puede experimentar el crecimiento. Si desarrolla líderes, su organización puede lograr un crecimiento explosivo. Pero para ser un líder que forma líderes se requiere de un enfoque y una actitud completamente diferentes a las requeridas para formar seguidores.

Añada diez seguidores y tendrá el poder de diez personas. Añada diez líderes y tendrá el poder de ellos multiplicado por todos los seguidores que ellos influyan. A eso lo llamo dejar de hacer las matemáticas de los seguidores y comenzar a hacer la matemática del líder.

Preguntas de discusión -

- ¿Por qué el liderazgo es la clave para crecer?

- ¿Cuál es tu enfoque actualmente: guiar líderes o seguidores?

. ¿Qué actitud sobre el liderazgo necesitas ajustar para guiar líderes?

21.- La Ley del legado:



El éxito no es importante si usted no deja ningún legado. La mejor forma de hacer eso es por medio del liderazgo del legado.

Un legado se crea solamente cuando la persona hace que su organización tenga la capacidad de hacer grandes cosas sin ellas.

Un legado continúa en las personas, no en las cosas. “La sucesión es una de las responsabilidades claves del liderazgo”.

CAPÍTULO EN AUDIO - https://youtu.be/wZvxrm-bn0A

Los líderes que dejan un legado toman medidas diferentes. Dirigen con el hoy y el mañana en mente. Las compañías más estables tienen líderes fuertes en todos los niveles de la organización. La única forma de desarrollar un liderazgo tan amplio es hacer de la formación de líderes parte de su cultura.

No puede haber éxito sin sacrificio. Cada organización es única, y eso es lo que determina el precio, pero cualquier líder que desee ayudar a su organización debe estar dispuesto a pagar el precio para asegurar un éxito duradero.

No importa cuán bueno sea, ningún líder puede hacerlo todo solo. Así como en los deportes el entrenador del equipo necesita buenos jugadores para ganar, una organización necesita un equipo de buenos líderes para tener éxito. Entre más grande sea la organización, más fuerte y más profundo debe ser el equipo de líderes.

“El éxito no se mide por el sitio hacia donde uno parte, sino por lo que uno deja atrás”.

Cuando todo ha acabado, su capacidad como líder no será juzgada por lo que haya alcanzado personalmente ni por lo que realizó su equipo mientras usted estaba a cargo. Será juzgado por cómo le fue a su gente y a su organización después de su partida.

Preguntas de discusión -

- Why are leaders who practice the Law of Legacy rare?

- What priority have you placed on mentoring others?

- If you suddenly left your LGG branch/group, what would the impact be? What are you doing to ensure the legacy and future success of your LGG branch/group?